Author - Industry Canada

Publication Date - 2000-04-14

Argentina - Plastics industry

Trade Team Canada Plastics is pleased to make this report available to the Canadian plastics industry.

Introduction
Machinery
Moulds
Synthetic resins
Plastic products
Tariffs and taxes
Market entry
Tradeshows and magazines
Other contacts

Introduction

Argentina is the second largest economy in South America with a GDP of US$298 billion in 1998. Its main trading partners are Brazil, the United States, Germany, and Italy. Argentina has a population of 37 million, with half of it concentrated in and around the city of Buenos Aires.

During the 1980's Argentina suffered from a serious economic crisis whose main elements were hyperinflation, recession and foreign debt problems. In April 1991, the government of President Menem applied a stabilization program, called the Convertibility Plan, which has had very positive results. Inflation has progressively gone down from 1300% in 1990 to -1.1% in 1998.

Machinery

In order to keep up with the increasing demand for plastic products, Argentine plastics processors have invested heavily to modernize and expand their plants, particularly since 1991. There is only a small domestic industry and thus most of the demand for new machinery is satisfied through imports. The Argentine plastics industry association, Cámara Argentina de la Industria Plástica (CAIP), estimates that 70 percent of the demand for plastics machinery is captured by foreign suppliers. Total imports of plastics machinery, equipment and parts peaked at US$149 million in 1997, and declined to US$126 million in 1998.

Table 1 shows imports of machinery by process type and Table 2 shows imports by country of origin. Table 2 shows that Canada now ranks as the third largest supplier of machinery to Argentina, up from seventh position in 1996. This reflects the much more aggressive effort undertaken by Canadian companies in this market over the past few years.

Table 1. Imports of plastics processing machinery.

	1994	1995	1996	1997	1998
Injection	33	15.4	15.8	46.4	35.8
Extrusion	12.6	14.2	13.4	22.7	24.9
Blow moulding	31	13.3	10.3	30.9	14.3
Thermoforming	5.2	2	2	5.4	4.4
Parts	8.1	6.9	8.2	14.2	15.9
Other*	29.9	21.2	19.7	29.3	30.6
Total	**119.8**	**73**	**69.4**	**148.9**	**125.9**

* includes other types of processing machinery and ancillary equipment as well as goods for which a classification problem exists

Table 2. Imports of machinery by country of origin (US$ million) and import share in 1998 (%).
[Note the total and percentage do not include parts and ancilliary equipment.]

Country	1994	1995	1996	1997	1998	1998 (%)

Italy	26.5	18.9	16.4	34.3	28.2	25.6
Germany	27.6	11	9.5	19.2	18.3	16.7
Canada	**2.8**	**5.7**	**2.8**	**12.5**	**11.2**	**10.2**
Brazil	7.3	3.9	6	10.7	9.5	9.5
US	13.7	9	7.2	13.2	9.5	8.7
France	6.9	4.9	3	14.3	6.6	6.6
Japan	1	3	0.6	4.7	6.4	6.4
Taiwan	2.5	1.7	3.2	3.4	5.5	5
Other	25.7	8	12.4	22.3	14.9	11.3
Total	**114**	**66.1**	**61.1**	**134.6**	**110.1**	**100**

Source: INDEC

Exports of plastics processing machinery and equipment are small. Their values by process type and their destinations are shown in Tables 3 and 4.

Table 3. Exports of plastics processing machinery and equipment, US$ million.

	1994	1995	1996	1997	1998
Injection	0.5	1.2	1.3	0.4	1.1
Extrusion	1	2.7	0.9	1.1	0.5
Blow moulding	1	0.5	1.3	1.1	1.3
Thermoforming	0	0.2	0.1	0.1	0.06
Parts	0.05	0.9	0.6	1.3	0.8
Other*	0.2	1.7	3	1.9	5.4
Total	**2.8**	**7.2**	**7.2**	**5.9**	**9.2**

* includes other types of processing machinery and ancillary equipment as well as goods for which a classification problem exists

Table 4. Exports of machinery by country of destination (US$ million) and export share in 1998.

Country	1994	1995	1996	1997	1998	1998 (%)
Colombia	0	0	0	0.3	2.6	27.9
Brazil	0.6	1.6	1.8	1.2	2	22.4
Uruguay	0.5	2	0.9	0.4	0.9	9.7
Peru	0.7	0.8	0.7	0.4	0.5	5.9
Paraguay	0.3	0.7	0.6	0.5	0.5	5.7
Chile	0.2	1.1	1.4	0.7	0.4	4.6
Bolivia	0.2	0.4	0.3	0.4	0.3	3.1
Other	0.3	0.7	1.4	2	1.9	20.7
Total	**2.8**	**7.3**	**7.1**	**5.9**	**9.1**	**100**

Source: INDEC

Injection

Injection moulding is the most prevalent type of machinery used in Argentina. It is used mainly on packaging materials, industrial parts, and automotive parts. Argentina has a significant automotive industry and is expected to continue to grow, mainly by exporting to the Mercosur and the rest of Latin America. It is worth noting that the Argentine automotive industry is dominated by European rather than US companies such as Fiat, Volkswagen, Renault, and Peugeot.

Domestically-produced machines are regarded as adequate for products intended for the domestic market. Argentine plastics processors involved in international operations, however, usually opt for foreign machinery.

Table 5 shows some of the brand names in this market, along with the names of their local distributors.

Table 5. Injection machinery present in Argentina

Company	Origin	Distributor
Battenfeld	Germany	SMS Plastics Technology
BMB	Italy	Option
BM Biraghi	Italy	Plastover
Chuan Lih Fa	Taiwan	Best Choice
Demag Ergotech	Germany	Ferrostaal
Engel	Austria	Curt May

Erienbach	Germany	Vogel
Fluidmec	Argentina	---
Fumadi	Argentina	---
Husky Injection Molding Systems	**Canada**	**Husky**
Jon Wai	Taiwan	Roberto O. Rodofeli
Koster	Germany	Matexpla
Krauss-Maffei	Germany	BMO Sudamericana
Kurtz	Germany	Molinari
Milacron	US	Milacron
Negri Bossi	Italy	Negri Bossi
Romi	Brazil	Favel
Sandretto Industries	Italy	Plamac
ThyssenKrupp	Germany	ThyssenKrupp
Yu Lee Enterprises	Taiwan	Roberto O. Rodofeli

Extrusion

The main extrusion applications are in the production of blown film, pipes, fittings, hoses, and cables. These products have experienced an increased demand derived from the growth of the construction sector in Argentina. As a consequence, extrusion machinery has also been in strong demand in recent years.

Some of the main international firms providing extrusion machinery are listed in Table 6.

Table 6. Extrusion machinery present in Argentina.

Company	Origin	Distributor
Alpha Marathon	**Canada**	**Alpha Marathon**
Battenfeld Extrusion	Germany	Ferrostaal
Brampton Engineering	**Canada**	**Marcos Winograd**
Carnevalli	Brazil	Wortech
Cincinnati Extrusion	US	Bregar Argentina
Davis Standard-Egan	US	Molinari
Macro Engineering	**Canada**	**Macro Engineering**
Maris	Italy	Plastover
Techflow	**Canada**	**Roberto O. Rodofeli**
Techint - Pomini	Italy	Carlaren Servicios
Tecom	Italy	Plastover
ThyssenKrupp	Germany	ThyssenKrupp
Trimec	Italy	Matexpla
Ye I Machinery	Taiwan	Roberto O. Rodofeli

Blow moulding

Blow moulding machinery is mainly used for the production of bottles (soft drinks, vegetable oil).

Large companies have been faster to acquire new technology to replace and expand their productive base, and consequently, their machinery may be younger. Small/medium size companies, on the other hand, are slower in introducing new technology into their production lines, and their machinery may be somewhat dated.

Table 7 shows some of the companies present in the Argentine blow moulding machinery market.

Table 7. Blow moulding machinery present in Argentina.

Company	Origin	Distributor
Automa	Italy	Curt May
B&W	Germany	Molinari
Bekum	Germany	Sollwert
Fluidmec	Argentina	---
Heins PCM	**Canada**	**Canadian Maquinarias y Equipos Plasticos**
Magic	Italy	Magic
Plastiblow	Italy	Plastover
Sidel	France	Sidel
ThyssenKrupp	Germany	ThyssenKrupp
Uniloy	Italy	Molinari
Urola	Spain	Matexpla

Thermoforming

Thermoforming represents a small portion of the overall market (about 5%). This subsector is expected to continue to grow with the ongoing proliferation of supermarkets offering prepared foods that require the use of thermoformed packages for products like yogurt, milk, fresh meat, and fruits.

Some of the brand names of thermoforming machinery are shown in Table 8.

Table 8. Thermoforming machinery present in Argentina.

Company	Origin	Distributor
Erca-Formseal	France	Sorlyl
Gabler	Germany	Ferrostaal
GN Plastics	**Canada**	**Curt May**
Illig	Germany	Vogel
K. Pahlke	Germany	BMO Sudamericana
OMV	Italy	Plastover
Sentry	US	Matexpla
T2	Italy	Plastover
Wonder Pack	Taiwan	Roberto O. Rodofeli

Moulds

Domestic supply of moulds cannot satisfy the local consumption in terms of quantity, quality, and delivery time. Argentine plastics processors seek foreign suppliers of moulds capable of offering reasonably-priced, good quality moulds, from companies that are capable of delivering them within an agreed timeframe.

Table 9 shows imports of moulds and their country of origin. Exports from Canada grew very rapidly in 1997 (Canada was the fourth largest exporter of moulds to Argentina in that year), but fell back in 1998. Canadian mould making companies continue to pursue this market very actively so this figure is expected to rebound in subsequent years.

Table 9. Imports of moulds by country of origin (US$ million) and import share in 1998 (%)

Country	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1998 (%)
France	1	1.7	0.6	3.7	3.9	9.4	16.6
Italy	2.4	6.8	1.1	14.9	14.6	7.8	13.8
US	3.3	3.1	1.2	4.2	8.2	7.5	13.3
Brazil	1.2	5.8	0.3	3.6	5.3	7.2	12.8
Germany	1.4	4.6	0.7	6.9	6.4	5.3	9.5
Spain	1.3	4.8	0.02	5.2	5	3.1	5.4
Portugal	1.1	0.5	0	2	3.7	3.5	6.2
South Korea	0.5	0.5	0	1	0.1	2.6	4.7
Canada	**2.7**	**2.9**	**0.05**	**0.8**	**5.6**	**1.9**	**3.4**
Other	2.1	7	1.3	5.5	7.9	8.2	14.3
Total	**17**	**37.7**	**5.3**	**47.8**	**60.7**	**56.5**	**100**

Source: INDEC

Exports of moulds from Argentina and their country of destination are shown in Table 10.

Table 10. Exports of moulds by country of destination (US$ million) and export share in 1998.

Country	1994	1995	1996	1997	1998	1998 (%)
Brazil	0.6	0.4	2.1	1.6	1.8	40.1
Chile	0.4	0.2	1.1	0.8	0.6	13.3
Uruguay	0.07	0.03	0.3	0.2	0.5	11.7
US	0.04	0.06	0.3	0.07	0.1	2.7
Other	0.9	0	0.3	1.9	1.4	32.2
Total	**1.2**	**0.7**	**4.1**	**4.6**	**4.4**	**100**

Source: INDEC

Some of the mould making companies represented in Argentina are shown in Table 11.

Table 11. Mould making companies present in Argentina.

Company	Origin	Distributor
Compact Mould	**Canada**	**Canadian Maquinas**
Fadri	Argentina	---
Genius	Taiwan	Roberto O. Rodofeli
Husky Injection Molding Systems	**Canada**	**Husky**
Illig	Germany	Vogel
Incos	Italy	Option
Krupp Corpoplast	Germany	Krupp Maquinas
OMV	Italy	Plastover
Otto Hopstetter	Switzerland	Option
Plastimac	Italy	Plastover
StackTeck Systems	**Canada**	**StackTeck**
Technowerk	Italy	Option
Wentworth Mold	**Canada**	**Wentworth**

Synthetic resins

Argentine consumption of resins grew from 597 kilotonnes in 1992 to 1115 kilotonnes in 1998. Domestic production amounted to 746 kilotonnes, with imports of 625 kilotonnes and exports of 256 kilotonnes. Detailed data are shown in Tables 12 and 13.

The following polymer abbreviations are used:
LDPE - low density polyethylene
HDPE - high density polyethylene
PP - polypropylene
PET - polyethylene terephthalate
PVC - polyvinyl chloride
PS - polystyrene
EVA - ethyl vinyl acetate
ABS - acrylonitrile butadiene styrene

Table 12. Argentine production and trade of synthetic resins, kilotonnes.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Production	552	528	586	661	695	689	746
Imports	183	260	298	306	413	566	625
Exports	138	92	136	204	204	166	256
Consumption	597	696	748	763	904	1089	1115

Source: CAIP

Table 13. Argentine production and trade of synthetic resins by resin type in 1998, kilotonnes.

	Production	Imports	Exports	Consumption	Share of total consumption
LDPE	146	146	27	266	23.8
HDPE	134	101	18	217	19.5
PP	213	26	51	188	16.9
PET	18	125	17	126	11.3
PVC	103	70	67	106	9.6
PS	78	14	20	73	6.5
Polyethers	28	19	10	36	3.3
EVA	0	12	0	12	1.1
ABS	7	5	2	10	0.9
Polyamide	4	7	4	8	0.7
Other	15	41	40	73	6.4
Total	**746**	**625**	**256**	**1115**	**100**

Source: CAIP

The country origin for imported resins is shown in Table 14 and the country of destination for exported resins is shown in Table 15.

Table 14. Imports of resin by country of origin in 1998.

Country	Share of total import value, %
Brazil	32.3
US	28.9
Mexico	7.9
Germany	6.7
South Korea	3
Japan	2.6
Belgium	2.3
France	2
Spain	2
Netherlands	1.7
Italy	1.6
Taiwan	1.6
Canada	**1.3**
Other	6.1

Canadian exports in declining volumes were in the following resins: HDPE, LDPE, PVC, and PP.

Table 15. Destination of exported resins in 1998.

Country	Share of total export value, %
Brazil	54.5
Chile	16.2
Uruguay	9
Paraguay	5.5
US	4.3
Bolivia	2.7
Hong Kong	1.1
Turkey	1.1
Peru	1
Other	4.6

The Argentine producers of the major resins are shown in Table 16.

Table 16. Producers of resin in Argentina.

Resin	Company	Location	Capacity, kt
LDPE	Polisur ICI	Bahia Blanca Puerto Galvan San Lorenzo	90 120 21
HDPE	Polisur	Bahia Blanca Puerto Galvan	62 120*
PP	Petroquimica Cuyo Petoken	Lujen de Cuyo Ensenada	85 120
PVC	Solvay-Indupa Imextrade	Bahia Blanca Cinco Saltos	79 36
PS	Unistar Plast BASF Iata Resigum	n/a	51 10.5 8 7.5 5
PET	Eastman Chemical Unipet	Zarate Quilmes	130 5

*swing capacity for LLDPE/HDPE

Plastic products

The plastics processing industry in Argentina is composed of about 2500 companies, mostly small and medium-sized, employing 30,000 people, and having shipments valued at about US$4.0 billion in 1998. The plastic products industry accounts for about 1% of Argentina's total GDP and about 4.4% of its manufacturing GDP.

The distribution of companies by their number of employees is shown in Table 17.

Table 17. Distribution of firms by number of employees

Employees	Proportion of firms, %
1 to 10	72.3
11 to 50	23.2
51 to 100	3.5
more than 100	1

Source: CAIP

Despite their small proportion it is the larger firms, employing more than 50 workers, that are usually involved in exports and are the most likely to be using leading-edge technologies.

Most of the industry (75%) is located in the city of Buenos Aires and its surrounding suburbs.

Domestic consumption of plastic products reached 1115 kilotonnes in 1998, for a per capita consumption of 34 kg. This compares to per capita consumption of just 12 kg in 1990 so demand has grown very quickly. However large growth potential still exists when this figure is compared to typical per capita consumptions of 77 kg in Canada, 113 kg in the US and 152 kg in Belgium.

Approximately 85% of Argentine demand for plastic products is satisfied by the domestic industry and 15% from imported goods. The plastic products industry continues to have a strong domestic orientation with only 5% of production being exported. However the export orientation is increasing, having been only 2.6% of shipments in 1992.

Imports and exports of plastics products are shown in Table 18. Import and export trade with Mercosur countries (particularly Brazil) and Chile have increased rapidly since the signing of the Mercosur agreement, in January 1995, and are expected to continue to displace imports from outside the region over the next few years.

Table 18. Imports and exports of plastic products, US$ million

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Imports	273	377	442	548	604	749	728
Exports	52	66	84	143	165	167	189

Source: CAIP

The destination of exports is shown in Table 19 and the source of imports is shown in Table 20.

Table 19. Argentine exports of plastic products(US$ million) and distribution in 1998 (%)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1998 (%)
Brazil	11.8	20.4	31.6	65.7	77.5	77.1	85.9	45.5
Uruguay	8.6	11.1	16.3	21.5	25.9	25.3	35.7	18.9
Chile	16	15.7	16.4	23.1	26.6	28	27.6	14.6
Paraguay	4.4	7.7	6.8	11.2	12.4	10.9	10	5.3
US	1.3	1.6	2.1	3	5	4.6	5.7	3
Bolivia	3.5	2.3	3.1	4	2.8	3.5	4.7	2.5
Other	5.2	5.8	7.2	14.9	14.6	17.1	19.3	10.2
Total	**51.7**	**64.6**	**82.7**	**143.5**	**164.8**	**166.5**	**188.9**	**100**

Source: INDEC

Table 20. Country of origin for imports of plastic products to Argentina (US$ million) and distribution in 1998 (%)

	1996	1997	1998	1998 (%)
US	161	181	161	22.1
Brazil	109	120	108	14.9
China	38	55	69	9.4
Italy	47	60	53	7.3
Spain	24	42	41	5.6
Germany	30	43	39	5.3
France	22	26	33	4.5
Taiwan	17	22	24	3.2
Chile	14	19	23	3.2

UK	13	21	21	2.9
Canada	**9**	**10**	**13**	**1.8**
Other	111	135	131	18
Total	**604**	**749**	**728**	**100**

Source: INDEC

Tariffs and taxes

Canadian products exported to Argentina are subject to the following tariffs and taxes:

	Tariff	Statistical tax	Value added tax	Other taxes
Machinery and moulds	0-14%*	0.5%	21%	10%
Resins	14%	0.5%	21%	10%
Plastic products	16-18%	0.5%	21%	10%

* tariff of 0-3% applies on machinery not manufactured within the Mercosur countries

The statistical tax and the value added tax are applied to both imported and domestically produced goods. The statistical tax is a surcharge over and above the tariff, and is used to finance the National Statistics Institute. CAIP officials indicate that this tax fluctuates with the economy - increasing if the economy worsens. The value added tax (IVA - Impuesto al Valor Agregado) is charged to the importer at the time of the transaction.

Mercosur

Mercosur came into effect in January 1995. This free trade agreement between Argentina, Brazil, Uruguay and Paraguay is expected to significantly increase trade flows between these countries. Two key elements of Mercosur that Canadians need to consider when targeting this region are:

1. Reduction and elimination of trade barriers among the participating countries.
2. Establishment of a common tariff to outside countries.

The consolidation of this important trading block will increase the effort required by Canadian exporters to expand into the region.

Market entry

The suggested market entry strategy for Canadian firms into Argentina has two components. One deals with promoting the overall capabilities of the Canadian plastics industry, and the second is more focused on educating Argentine customers about the capabilities of Canadian firms.

Promoting the Canadian plastics industry

This element of the strategy refers to positioning Canada as a resourceful country of leading-edge plastics technology, capable of transferring technology that will further the industrial efforts of Argentina at a reasonable price. This is a long-term strategy, but the results can be very powerful and profitable once established.

The implementation of this strategy requires the joint effort of the private and the public sector for the delivery of technical seminars and workshops, training programs, financial assistance and, in general, promoting professional interaction between the Canadian and Argentine industries, and their associations. The large firms in Argentina maintain close ties with CAIP, its Chamber of Commerce for the plastics industry, and this relationship can be used as a means of developing a network of potential customers.

Another important aspect is the availability of financing mechanisms to the buyers of Canadian machinery. The Export Development Corporation (EDC) has already established lines of credit with local banks for this purpose, and Canadian firms would be well advised to make the most of them. Most decision-makers in Argentina mentioned the availability of credit as a key issue for purchasing machinery, but they were not aware of the Canadian lines of credit.

An innovative strategy that Germans are currently using in Argentina is the donation of scholarships to students of Plastics Institutes to continue their studies in Germany. On one hand, the students benefit from learning technology in a developed country, and on the other, these students will likely favour German technology when required to evaluate machinery during their professional careers, back home in Argentina.

Marketing plan

The following activities will assist Canadian companies to either initiate or strengthen their presence in the Brazilian plastics marketplace.

Screening and establishing a distributor - Latin Americans enjoy face to face negotiations, and a local distributor is the first key element. The distributor must be in position to provide technical support for the Canadian products, so some

training at the Canadian facilities may be required. The distributor must be a member of CAIP.

Promotional and technical material in Spanish - Although most of the personnel involved in the negotiations can speak English, they will not read promotional material in English. As much as possible, all the literature of the company, the specifications of the product, and any other pertinent material must be translated and made available in Spanish.

Participation in regional fairs - It is very important to participate in regional fairs, such as Argenplás, as this increases the exposure of Canadian firms. The visibility factor for Canadian firms is multiplied when they appear with other Canadian firms in a country pavilion.

Frequent visits - Other countries already have a strong presence in the Argentine market, and Canada is not the only industrialized country intent on penetrating it. Canada is perceived very far away, and with no "blood" ties to the Argentine population. It is vital to close the gap on this perceived distance by frequently visiting the distributor, establishing personal contact with potential customers, developing new customers with the local representative, and maintaining frequent phone contact.

Participation in international fairs- Argentine managers usually visit international plastics fairs like NPE in Chicago, the K Show in Dusseldorf and Plast in Milan. Canadian presence at those fairs will further increase the awareness of Canadian technology.

Trade missions - Trade missions help to promote the overall acceptance of Canadian technology, and help to establish initial contacts with potential customers and distributors. Canadians tend to organize trade missions to Latin America in December. During the months of January and February (summer in the southern hemisphere) it is hard to follow-up on contacts. By March, when people are back in the office, the efforts of Canadian firms to promote their strengths have diminished considerably. It is therefore strongly recommended to change the timing for missions to either the spring or early fall.

Technical personnel fluent in Spanish - As part of being sensitive to Latin American customers, and providing them with superior customer service, it is recommended to have technical personnel in the Canadian firm fluent in Spanish, so that problems can be solved over the telephone.

Joint marketing efforts - A good distributor is a precious commodity. Participation by the Canadian firm in the marketing efforts of the distributor will always be welcome. There are a couple of important publications for the plastics and packaging industries in Argentina thatCanadians would be well advised to consider.

Trade shows and magazines

Argenplas 2002
April 1-6, 2002
Organizer: Cámara Argentina de la Industria Plástica
Contact: Sr. Oscar Sánchez, Gerente General
Address:
Jerónimo Salguero 1939/41
(1425) Buenos Aires
tel (54-11) 4821-9603
fax (54-11) 4826-5480

Envase (Packaging Fair which alternates between Argentina and Uruguay)
and
Bebidas - International Trade Show of the Beverages and Packaging Industries, Buenos Aires
Organizer: Instituto Argentino del Envase
Contact: Jorge Acevedo
Address:
Av. Jujuy 425
1083 Capital Federal
tel/fax (54-11) 4957-0350

Industrias Plásticas Magazine
Emma Fiorentino, Publisher
Estados Unidos 2796, Piso 1A
(1227) Buenos Aires
tel (54-11) 4943-0090
fax (54-11) 4942-2970
Also publishes: Packaging Argentino, Plásticos Reforzados (Composites), Reciclado y Plásticos (Recycling), Guía Industrias Plásticas, Caucho y Packaging (Directory Of Plastics, Rubber and Packaging Industries)

Noticiero Del Plástico Magazine
Graciela Pancotto, President
Talcahuano 342 PB4
(1013) Buenos Aires

tel (54-11) 4371-8319
fax (54-11) 4375-4458
Also publishes: Envasamiento (Packaging Magazine)

Other contacts

Canadian Embassy in Argentina
Tagle 2828
(1425) Buenos Aires, Argentina
tel (54-11) 4805-3032
fax (54-11) 4806-1209
email: bairs-commerce@dfait-maeci.gc.ca
web page: http://www.dfait-maeci.gc.ca/bairs

Industry Canada
235 Queen Street, 9th Floor East
Ottawa, Ontario K1A 0H5
tel (613) 954-3016
fax (613) 952-4209
email: margeson.john@ic.gc.ca
web page: http://strategis.ic.gc.ca/plastics

Auteur - Industrie Canada

Date de diffusion - 2000-04-14

Argentine - L'industrie des plastiques

Équipe commerciale Canada des plastiques et l'Ambassade du Canada à Buenos Aires présentent ce rapport pour l'industrie canadienne des plastiques.

Introduction
Machinerie
Moules
Résines synthétiques
Produits en matière plastique
Tarifs et impôts
Pénétration du marché
Foire commerciale et contacts de publication
Autres contacts

Introduction

L'Argentine a une population de 37 millions d'habitants, dont la moitié est concentrée dans la ville et les banlieues de Buenos Aires. L'Argentine est la deuxième plus grande puissance économique de l'Amérique du Sud avec un PNB de 298 milliards de dollars américains en 1998.

Durant les années 1980, l'Argentine a souffert d'une crise économique sérieuse dont les éléments principaux ont été l'hyper-inflation, la récession et des problèmes de dettes étrangères. En avril 1991, le gouvernement du Président Carlos Saúl Menem a mis en œuvre un programme de stabilisation, appelé le plan de convertibilité, qui a eu des résultats très positifs. L'inflation a progressivement baissé pour passer de 1300 p.100 en 1990 à -1,1 p.100 en 1998.

Machinerie

De façon à garder la cadence avec la demande croissante de produits plastiques, les entreprises locales ont organisé une campagne extensive pour renouveler et accroître leurs usines, particulièrement depuis 1991. Les importations de machinerie pour l'industrie des plastiques aient atteint un record de 149 millions de dollars américains en 1997. Le tableau 1 montre les importations de machinerie pour l'industrie des plastiques et le tableau 2 montre les importations par pays d'origine.

Tableau 1. Importations de machinerie pour l'industrie des plastiques.

	1994	1995	1996	1997	1998
Injection	33	15,4	15,8	46,4	35,8
Extrusion	12,6	14,2	13,4	22,7	24,9
Moulage par soufflage	31	13,3	10,3	30,9	14,3
Thermoformage	5,2	2	2	5,4	4,4
Pièces	8,1	6,9	8,2	14,2	15,9
Autres	29,9	21,2	19,7	29,3	30,6
Total	**119,8**	**73**	**69,4**	**148,9**	**125,9**

Tableau 2. Importations de machinerie par pays d'origine

Pays	1994	1995	1996	1997	1998	1998 (%)
Italie	26,5	18,9	16,4	34,3	28,2	25,6
Allemagne	27,6	11	9,5	19,2	18,3	16,7
Canada	**2,8**	**5,7**	**2,8**	**12,5**	**11,2**	**10,2**
Brésil	7,3	3,9	6	10,7	9,5	9,5
É.-U.	13,7	9	7,2	13,2	9,5	8,7
France	6,9	4,9	3	14,3	6,6	6,6

Japon	1	3	0,6	4,7	6,4	6,4
Taiwan	2,5	1,7	3,2	3,4	5,5	5
Autres	25,7	8	12,4	22,3	14,9	11,3
Total	**114**	**66,1**	**61,1**	**134,6**	**110,1**	**100**

Source: INDEC

Les exportations de machinerie pour l'industrie des plastiques sont basses. Les tableau 3 et tableau 4 montrent leurs valeurs et leurs destinations.

Tableau 3. Les exportations de machinerie pour l'industrie des plastiques (en millions de dollars américains)

	1994	1995	1996	1997	1998
Injection	0,5	1,2	1,3	0,4	1,1
Extrusion	1	2,7	0,9	1,1	0,5
Moulage par soufflage	1	0,5	1,3	1,1	1,3
Thermoformage	0	0,2	0,1	0,1	0,06
Pièces	0,05	0,9	0,6	1,3	0,8
Autres	0,2	1,7	3	1,9	5,4
Total	**2,8**	**7,2**	**7,2**	**5,9**	**9,2**

Tableau 4. Les exportations de machinerie pour l'industrie des plastiques (en millions de dollars américains) par pays.

Pays	1994	1995	1996	1997	1998	1998 (%)
Colombie	0	0	0	0,3	2,6	27,9
Brésil	0,6	1,6	1,8	1,2	2	22,4
Uruguay	0,5	2	0,9	0,4	0,9	9,7
Pérou	0,7	0,8	0,7	0,4	0,5	5,9
Paraguay	0,3	0,7	0,6	0,5	0,5	5,7
Chili	0,2	1,1	1,4	0,7	0,4	4,6
Bolivie	0,2	0,4	0,3	0,4	0,3	3,1
Autres	0,3	0,7	1,4	2	1,9	20,7
Total	**2,8**	**7,3**	**7,1**	**5,9**	**9,1**	**100**

Source: INDEC

Les responsables de la CAIP nous ont informé qu'approximativement 70 p. 100 de la demande de machinerie pour l'industrie des plastiques provient de fournisseurs étrangers.

Injection

Le plus important type de machinerie employée en Argentine est pour le moulage par injection. Celle-ci est employée essentiellement pour l'emballage de matériaux, de pièces détachées industrielles, et d'automobiles. L'Argentine a une industrie automobile importante et l'on pense qu'elle continuera son essor, essentiellement en exportant au groupe Mercosur (marché commun de l'Amérique du Sud, composé de l'Argentine, du Brésil, du Paraguay et de l'Uruguay) et au reste de l'Amérique Latine. Il est bon de prendre en note que l'industrie de l'automobile en Argentine est dominée par des marques européennes (Fiat, Volkswagen, Renault, Peugeot) plutôt que celles de l'Amérique du Nord.

Tableau 5 montre certains noms de marque sur ce marché, avec le nom de leurs distributeurs locaux.

Tableau 5. Machinerie d'injection en opération en Argentine.

Compagnie	Pays d'origin	Distributeur
Battenfeld	Allemagne	SMS Plastics Technology
BMB	Italie	Option
BM Biraghi	Italie	Plastover
Chuan Lih Fa	Taiwan	Best Choice
Demag Ergotech	Allemagne	Ferrostaal
Engel	Autriche	Curt May
Erienbach	Allemagne	Vogel
Fluidmec	Argentine	---
Fumadi	Argentine	---
Husky Injection Molding		

Husky Injection Molding Systems	Canada	Husky
Jon Wai	Taiwan	Roberto O. Rodofeli
Koster	Allemagne	Matexpla
Krauss-Maffei	Allemagne	BMO Sudamericana
Kurtz	Allemagne	Molinari
Milacron	É.-U.	Milacron
Negri Bossi	Italie	Negri Bossi
Romi	Brésil	Favel
Sandretto Industries	Italie	Plamac
ThyssenKrupp	Allemagne	ThyssenKrupp
Yu Lee Enterprises	Taiwan	Roberto O. Rodofeli

Extrusion

Les applications principales d'extrusion sont : la production de films soufflés, de pipes, de raccords, de tuyaux, et de câbles. Ces produits sont en grande demande grâce à la croissance du secteur de la construction en Argentine. Par conséquent, la machinerie d'extrusion a aussi été en forte demande en Argentine durant les cinq dernières années.

Les représentants de la CAIP estiment que la moyenne d'âge de la machinerie d'extrusion est de huit ans. Le tableau 6 montre la machinerie et les équipements des principales entreprises internationales.

Tableau 6. Machinerie d'extrusion en opération en Argentine.

Compagnie	Pays d'origin	Distributeur
Alpha Marathon	**Canada**	**Alpha Marathon**
Battenfeld Extrusion	Allemagne	Ferrostaal
Brampton Engineering	**Canada**	**Marcos Winograd**
Carnevalli	Brésil	Wortech
Cincinnati Extrusion	E.U.	Bregar Argentina
Davis Standard-Egan	É.-U.	Molinari
Macro Engineering	**Canada**	**Macro Engineering**
Maris	Italie	Plastover
Techflow	**Canada**	**Roberto O. Rodofeli**
Techint - Pomini	Italie	Carlaren Servicios
Tecom	Italie	Plastover
ThyssenKrupp	Allemagne	ThyssenKrupp
Trimec	Italie	Matexpla
Ye I Machinery	Taiwan	Roberto O. Rodofeli

Moulage par soufflage

La machinerie de moulage par soufflage est essentiellement utilisée pour la production de bouteilles (boissons gazeuses, huiles végétales).

Les grandes entreprises ont été plus rapides pour obtenir de nouvelle technologie pour remplacer la vieille technologie et pour augmenter leur productivité, en conséquence, il est possible que leur machinerie soit plus jeune. Les petites et moyennes entreprises, par contre, sont plus lentes en introduire de nouvelles technologies dans leurs lignes de production, et leur machinerie est peut être relativement vieille.

Le tableau 7 montre certains noms de marques présentes sur le marché de la machinerie de moulage par soufflage en Argentine.

Tableau 7. Machinerie de moulage par soufflage en opération en Argentine.

Compagnie	Pays d'origin	Distributeur
Automa	Italie	Curt May
B&W	Allemagne	Molinari
Bekum	Allemagne	Sollwert
Fluidmec	Argentine	—
Heins PCM	**Canada**	**Canadian Maquinarias y Equipos Plasticos**
Magic	Italie	Magic
Plastiblow	Italie	Plastover
Sidel	France	Sidel
ThyssenKrupp	Allemagne	ThyssenKrupp

Uniloy	Italie	Molinari
Urola	Espagne	Matexpla
Yu Lee	Taiwan	Roberto O. Rodofeli

Thermoformage

Représentant seulement sept pour-cent du marché de la machinerie des plastiques, le marché de la machinerie de thermoformage représente environ 5 millions de dollars américains. Les représentants de la CAIP pensent que ce sous - secteur continuera de croître jusqu'à la fin de la décennie. L'expansion des supermarchés, qui offrent des aliments tous emballés, entraînera une augmentation de la demande pour les emballages thermoformés pour des produits comme le yaourt, le lait, la viande fraîche, et les fruits.

Le tableau 8 montre quelques-unes des marques de machinerie de thermoformage.

Tableau 8. Machinerie de thermoformage en opération en Argentine.

Compagnie	**Pays d'origin**	**Distributeur**
Erca-Formseal	France	Sorlyl
Gabler	Allemagne	Ferrostaal
GN Plastics	**Canada**	**Curt May**
Illig	Allemagne	Vogel
K. Pahlke	Allemagne	BMO Sudamericana
OMV	Italie	Plastover
Sentry	E.-U.	Matexpla
T2	Italie	Plastover
Wonder Pack	Taiwan	Roberto O. Rodofeli

Moules

En 1996, les exportations de moules ont atteint les 4 millions de dollars américains. Cependant, la production domestique ne peut pas satisfaire la consommation locale en termes de quantité, de qualité, et de délais de livraison. Les fabricants argentins de plastiques cherchent des fournisseurs étrangers de moules capables d'offrir des moules de qualité, à un prix raisonnable et capable de les livrer dans les délais stipulés.

Le tableau 10 montre les importations de moules.

Tableau 10. Importations de moules par pays d'origine (en millions de dollars américains).

Pays	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1998 (%)**
France	1	1,7	0,6	3,7	3,9	9,4	16,6
Italie	2,4	6,8	1,1	14,9	14,6	7,8	13,8
US	3,3	3,1	1,2	4,2	8,2	7,5	13,3
Brésil	1,2	5,8	0,3	3,6	5,3	7,2	12,8
Allemagne	1,4	4,6	0,7	6,9	6,4	5,3	9,5
Espagne	1,3	4,8	0,02	5,2	5	3,1	5,4
Portugal	1,1	0,5	0	2	3,7	3,5	6,2
Corée Sud	0,5	0,5	0	1	0,1	2,6	4,7
Canada	**2,7**	**2,9**	**0,05**	**0,8**	**5,6**	**1,9**	**3,4**
Autres	2,1	7	1,3	5,5	7,9	8,2	14,3
Total	**17**	**37,7**	**5,3**	**47,8**	**60,7**	**56,5**	**100**

Source: INDEC

Le tableau 11 montre les exportations des moules d'Argentine (en millions de dollars américains).

Tableau 11. Exportations des moules.

Pays	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1998 (%)**
Brésil	0,6	0,4	2,1	1,6	1,8	40,1
Chili	0,4	0,2	1,1	0,8	0,6	13,3
Uruguay	0,07	0,03	0,3	0,2	0,5	11,7
E.-U.	0,04	0,06	0,3	0,07	0,1	2,7
Autres	0,9	0	0,3	1,9	1,4	32,2
Total	**1,2**	**0,7**	**4,1**	**4,6**	**4,4**	**100**

Source: INDEC

Le tableau 12 montre certains noms de marques présentes sur le marché des moules en Argentine.

Table 12. Moules en opération en Argentine.

Compagnie	Pays d'origin	Distributeur
Compact Mould	**Canada**	**Canadian Maquinas**
Fadri	Argentine	---
Genius	Taiwan	Roberto O. Rodofeli
Husky Injection Molding Systems	**Canada**	**Husky**
Illig	Allemagne	Vogel
Incos	Italie	Option
Krupp Corpoplast	Allemagne	Krupp Maquinas
OMV	Italie	Plastover
Otto Hopstetter	Suisse	Option
Plastimac	Italie	Plastover
StackTeck Systems	**Canada**	**StackTeck**
Technowerk	Italie	Option
Wentworth Mold	**Canada**	**Wentworth**

Les résines synthétiques

La consommation des résines a augmenté de 597 milliers de tonnes en 1992 à 1 115 milliers de tonnes en 1998. Les données détaillées sont montrées dans les tableaux 12 et 13.

Les abbréviations des polymères utilisées sont :
PEBD = polyéthylène basse densité
PEHD = polyéthylène haut densité
PP = polypropylène
PS = polystyrène
PVC = chlorure de polyvinyle
PET = polyéthylène téréphtalate
ABS = acrylonitrile-butadiène-styrène
AVE = acétate de vinyle d'éthylène

Tableau 12. Production et commerce en résines synthétiques (milliers de tonnes).

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Production	552	528	586	661	695	689	746
Importations	183	260	298	306	413	566	625
Exportations	138	92	136	204	204	166	256
Consommation	597	696	748	763	904	1 089	1 115

Source: CAIP

Tableau 13. Production et commerce en résines synthétiques par type (milliers de tonnes).

	Production	Importations	Exportations	Consommation	Partie de consommation totale
PEBD	146	146	27	266	23,8
PEHD	134	101	18	217	19,5
PP	213	26	51	188	16,9
PET	18	125	17	126	11,3
PVC	103	70	67	106	9,6
PS	78	14	20	73	6,5
Polyethères	28	19	10	36	3,3
AVE	0	12	0	12	1,1
ABS	7	5	2	10	0,9
Polyamide	4	7	4	8	0,7
Autres	15	41	40	73	6,4
Total	**746**	**625**	**256**	**1 115**	**100**

Source: CAIP

Les pays d'origin des importations sont montrés en tableau 14 et les pays de destination pour les exportations sont montrés en tableau 15.

Tableau 14. Importations des résines par pays d'origin en 1998.

Pays	Partie des importations totales (%)
Brésil	32,3
E.-U.	28,9
Mexique	7,9
Allemagne	6,7
Corée Sud	3
Japon	2,6
Belgique	2,3
France	2
Espagne	2
Pays-Bas	1,7
Italie	1,6
Taiwan	1,6
Canada	**1,3**
Autres	6,1

Tableau 15. Les destinations des exportations en 1998.

Pays	Partie des exportations totales (%)
Brésil	54,5
Chili	16,2
Uruguay	9
Paraguay	5,5
US	4,3
Bolivie	2,7
Hong Kong	1,1
Turquie	1,1
Pérou	1
Autres	4,6

Les producteurs Argentines qui produisent les résines sont montrés en tableau 16.

Tableau 16. Producteurs des résines en Argentine.

Résine	Compagnie	Emplacement	Capacité (milliers de tonnes)
PEBD	Polisur ICI	Bahia Blanca Puerto Galvan San Lorenzo	90 120 21
PEHD	Polisur	Bahia Blanca Puerto Galvan	62 120
PP	Petroquimica Cuyo Petoken	Lujen de Cuyo Ensenada	85 120
PVC	Solvay-Indupa Imextrade	Bahia Blanca Cinco Saltos	79 36
PS	Unistar Plast BASF Iata Resigum	n/a	51 10,5 8 7,5 5
PET	Eastman Chemical Unipet	Zarate Quilmes	130 5

Produits en matière plastique

En 1998, la valeur des expéditions des produits en matière plastique des entreprises argentines s'est élevée à 4,0 milliards de dollars américains et l'industrie employait 30 000 personnes dans environ 2 500 établissements.

La distribution des compagnies par tailles est montrée en tableau 17.

Tableau 17. Distribution des compagnies par tailles.

Emploi	Partie des compagnies (%)
1 à 10	72,3
11 à 50	23,2
51 à 100	3,5
plus de 100	1

Source: CAIP La consommation domestique des matières plastiques a augmenté à 1 115 milliers de tonnes, et la consommation de matières plastiques par habitant a augmenté constamment pour atteindre 34 kg en 1998.

Les importations et exportations sont montrés dans le tableau 18.

Tableau 18. Importations et exportations des produits en matière plastique (en millions de dollars américains).

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Importations	273	377	442	548	604	749	728
Exportations	52	66	84	143	165	167	189

Source: CAIP

Les destinations des exportations sont montrés dans le tableau 19 et les pays d'origin pour les importations sont montrés dans le tableau 20.

Tableau 19. Destinations des exportations (en millions de dollars américains).

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1998 (%)
Brésil	11,8	20,4	31,6	65,7	77,5	77,1	85,9	45,5
Uruguay	8,6	11,1	16,3	21,5	25,9	25,3	35,7	18,9
Chili	16	15,7	16,4	23,1	26,6	28	27,6	14,6
Paraguay	4,4	7,7	6,8	11,2	12,4	10,9	10	5,3
É.-U.	1,3	1,6	2,1	3	5	4,6	5,7	3
Bolivie	3,5	2,3	3,1	4	2,8	3,5	4,7	2,5
Autres	5,2	5,8	7,2	14,9	14,6	17,1	19,3	10,2
Total	**51,7**	**64,6**	**82,7**	**143,5**	**164,8**	**166,5**	**188,9**	**100**

Source: INDEC

Tableau 20. Les pays d'origin pour les importations (en millions de $ américains).

	1996	1997	1998	1998 (%)
É.-U.	161	181	161	22,1
Brésil	109	120	108	14,9
Chine	38	55	69	9,4
Italie	47	60	53	7,3
Espagne	24	42	41	5,6
Allemagne	30	43	39	5,3
France	22	26	33	4,5
Taiwan	17	22	24	3,2
Chili	14	19	23	3,2
R.-U.	13	21	21	2,9
Canada	9	10	13	1,8
Autres	111	135	131	18
Total	**604**	**749**	**728**	**100**

Source: INDEC

Tarifs et impôts

Les produits canadiens seraient assujettis aux taux suivants d'imposition :

	Tarif (%)	Impôt de relevé (%)	Impôt sur la valeur ajoutée (%)	Autres impôts
Machinerie et moules	0-14%*	0,5%	21%	10%
Résines	14%	0,5%	21%	10%
Produits en matière plastique	16 à 18%	0,5%	21%	10%

* un tarif de 0 à 3 % est appliqué au machinerie qui n'est pas fabriqu´ dans les pays de Mercosur.

L'impôt sur le relevé est une majoration du tarif. Il doit son nom, "relevé", pour aider au financement des opérations de l'Institue national des statistiques. Les représentants de la CAIP nous ont informé que cet impôt fluctue avec la situation économique du pays. Il augmentera si l'économie empire. La taxe sur la valeur ajoutée (IVA - Impuesto al Valor Agregado) est facturée à l'importateur de la machinerie lors de la transaction, mais elle sera remboursée plus tard.

Mercosur

Mercosur a vu le jour en janvier, 1995. Cet accord de libre-échange entre l'Argentine, le Brésil, l'Uruguay et le Paraguay a pour but d'augmenter considérablement le trafic commercial de ces pays. Les entreprises canadiennes qui veulent faire du commerce dans cette région devraient tenir compte de deux éléments clés de Mercosur, qui sont :

(1) La réduction et l'élimination des barrières commerciales pour les pays participants (2) L'établissement d'un tarif commun pour les pays étrangers.

La consolidation de ce bloc commercial important obligera les exportateurs canadiens qui veulent se faire une place sur ce marché, à doubler leurs efforts.

Pénétration du marché

La stratégie suggérée de pénétration du marché argentin par des entreprises canadiennes est composée de deux éléments. Le premier traite de promouvoir les aptitudes générales de l'industrie canadienne des plastiques, et le second est plus porté sur l'éducation des clients argentins sur les expertises des entreprises canadiennes.

La mise-en-oeuvre de cette stratégie nécessite un effort conjoint entre le secteur privé et le secteur public pour conduire des séminaires techniques et organiser des ateliers, pour établir des programmes de formation, d'assistance financière et, en général, pour promouvoir l'interaction professionnelle entre les industries argentines et canadiennes, et leurs associations. Les grandes entreprises en Argentine entretiennent des relations proches avec la CAIP, la Chambre de commerce pour l'industrie des plastiques, et ces relations peuvent être employées comme moyen pour développer un réseau de clients potentiels.

Un autre aspect important est la disponibilité de mécanismes de financement pour les acheteurs de machinerie canadienne. La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a déjà établi des lignes de crédit avec les banques locales à cet effet, et les entreprises canadiennes devraient en profiter. La plupart des responsables en Argentine ont mentionné que la disponibilité de crédit était un gros problème pour acheter de la machinerie, mais ils n'étaient pas au courant des lignes de crédit canadiennes.

Promouvoir les entreprises canadiennes

Choisir et établir un distributeur - Les Américains de l'Amérique latine aiment faire des négociations face à face, et un distributeur local est le premier élément clé. Le distributeur doit être dans une position de pouvoir fournir un soutien technique pour les produits canadiens, donc un programme de formation dans une installation canadienne sera peut être nécessaire. Le distributeur devra être membre de la CAIP.

Littérature technique et promotionnelle en espagnol - Bien que la plupart du personnel impliqué dans les négociations parle l'anglais, ils ne liront pas de littérature promotionnelle en anglais. Autant que possible, toute la littérature de l'entreprise, les spécifications sur les produits, et toute autre littérature pertinente devra être traduite et disponible en espagnol.

Participation aux foires régionales - Il est très important de participer aux foires régionales (Argenplás, BrésilPlast) afin d'augmenter la visibilité des entreprises canadiennes. Le facteur de visibilité des entreprises canadiennes est multiplié lorsque d'autres entreprises canadiennes sont présentes dans le pavillon du pays.

Visites fréquentes - D'autres pays ont déjà une forte présence sur le marché argentin, et le Canada n'est pas le seul pays industrialisé qui a l'intention de pénétrer ce marché. Le Canada est considéré comme étant un pays très éloigné, et qui n'a aucune "parenté" avec la population argentine. Il est vital de fermer l'écart de cette perception d'éloignement en visitant fréquemment le distributeur, en établissant des contacts personnels avec les clients potentiels, en attirant de nouveaux clients avec l'aide de votre représentant local, et en maintenant de fréquents contacts téléphoniques.

Participation aux foires internationales - Les responsables argentins visitent habituellement les foires internationales des matières plastiques comme celles de Chicago, de Dusseldorf et de Milan. La présence canadienne à ces foires augmentera davantage la sensibilisation de la technologie canadienne.

Missions de commerce - Les missions de commerce (tournées routières) aide à promouvoir l'acceptation générale de la technologie canadienne, et aide à établir des prises de contact avec des distributeurs et des clients potentiels. Les Canadiens tendent d'organiser des missions de commerce en Amérique latine en décembre. Pendant les mois de janvier et de février (l'été dans l'hémisphère sud) il est difficile de faire le suivi des contacts. En mars, lorsque les gens sont de retour à leur bureau, les efforts des entreprises canadiennes pour promouvoir leurs avantages se sont affaiblis considérablement. Il est donc fortement recommandé de changer les dates des missions pour qu'elles aient lieu soit au printemps ou à l'automne.

Le personnel technique parle couramment l'espagnol - Afin d'être sensible aux besoins des clients de l'Amérique latine, et de leur donner un service supérieur, il est recommandé d'avoir du personnel technique au Canada qui parle couramment l'espagnol, de façon à pouvoir résoudre les problèmes par téléphone.

Foire commerciale et contacts de publication

Argenplas 2002
Du 1 au 6 avril, 2002
Cámara Argentine de la Industria Plástica
Sr. Oscar Sánchez, Gerente General
Jerónimo Salguero 1939/41, (1425) Buenos Aires
Téléphone: (54-11) 4821-9603
Télécopieur: (54-11) 4826-5480

Envase et Bebidas (les foires des emballages)
Instituto Argentino Del Envase
Jorge Acevedo Av. Jujuy 425, 1083 Capital Federal
Téléphone/Télécopieur:(54-11) 4957-0350, 4956-0968

Industrias Plásticas Magazine
Emma Fiorentino, Éditrice
Estados Unidos 2796, Piso 1A, (1227) Buenos Aires
Téléphone: (54-11) 4943-0090/4717/0380
Télécopieur: (54-11) 4942-2970

Noticiero Del Plástico Magazine
Graciela Pancotto, President
Talcahuano 342 PB4, (1013) Buenos Aires
Téléphone: (54-11) 4371-8319
Télécopieur: (54-11) 4375-4458

Autres contacts

Ambassade du Canada en Argentine
Adresse emplacement
Avenida Tagle, 2828
Buenos Aires, Argentine
Adresse postale
Casilla de Correo 1598
Buenos Aires, Argentina
Téléphone : (54-11) 4805-3032
Télécopieur : (54-11) 4806-1209
Courriel : bairs-commerce@dfait-maeci.gc.ca
Adresse de la page web : http://www.dfait-maeci.gc.ca/bairs

Industrie Canada
235 rue Queen, étage 9 est
Ottawa, On K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-3016
Télécopieur : (613) 952-4209
Courriel : margeson.john@ic.gc.ca
Adresse de la page web : http://strategis.ic.gc.ca/plastiques